

Frankreichs neue Industriepolitik

Kauffmann, Pascal

Veröffentlichungsversion / Published Version

Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

SSG Sozialwissenschaften, USB Köln

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Kauffmann, P. (2007). *Frankreichs neue Industriepolitik*. (DGAP-Analyse Frankreich, 4). Berlin: Forschungsinstitut der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik e.V.. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-131335>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

DGAPanalyse

Frankreich

Forschungsinstitut der
Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik

November 2007 N° 4
ISSN 1865-701X

Frankreichs neue Industriepolitik

von Pascal Kauffmann



Deutsche Gesellschaft
für Auswärtige Politik e.V.

Die DGAPanalysen Frankreich erscheinen
mit freundlicher Unterstützung der

Robert Bosch **Stiftung**

Redaktion:

Dr. Martin Koopmann und Ulla Brunkhorst

Herausgeber:

Forschungsinstitut der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik e.V. | Rauchstraße 17/18 | 10787 Berlin
Tel.: +49 (0)30 25 42 31-0 | Fax: +49 (0)30 25 42 31-16 | info@dgap.org | www.dgap.org | www.weltpolitik.net
© 2007 DGAP

Zusammenfassung / Summary

Pascal Kauffmann

Frankreichs neue Industriepolitik

Die französische Industriepolitik zeichnet sich seit jeher durch einen relativ hohen Grad an staatlichem Interventionismus aus. Vor diesem Hintergrund eines traditionell aktiven Staates kam es in den letzten Jahren im Bereich der Industriepolitik wiederholt zu Missverständnissen mit den deutschen Nachbarn (EADS, Siemens / Alstom, Sanofi-Aventis). Das erkennbare Bemühen der Regierung de Villepin um die Förderung »nationaler Champions« hat aber auch in anderen EU-Staaten ein allgemeines Unwohlsein hervorgerufen.

Die vorliegende Analyse zeigt, dass der diffuse »Wirtschaftspatriotismus« der französischen Regierung als eine rhetorische »Waffe« zu verstehen ist, die lediglich politischen, nicht aber wirtschaftlichen Zwecken dient. Jenseits der medienwirksamen Rhetorik hat die französische Industriepolitik seit Beginn dieses Jahrzehnts eine wirkliche Neuerung erfahren. Sie hat der traditionellen Kombination aus öffentlicher Forschung, öffentlichen Unternehmen und öffentlichen Aufträgen entschieden den Rücken gekehrt und mit den so genannten »Wettbewerbspolen« (»pôles de compétitivité«), der Agentur für industrielle Innovation (AII) und der Nationalen Forschungsagentur (ANR) eine andere Richtung eingeschlagen. Die neue französische Industriepolitik setzt die Lissabon-Strategie sinnvoll um, was die europäischen Partner Frankreichs beruhigen sollte.

France's new industrial policy

French industrial policy has always been marked by a comparatively high degree of state interventionism. Against this background of a traditionally active state, misunderstandings with the German neighbors have repeatedly occurred in recent years (EADS, Siemens / Alstom, Sanofi-Aventis). The discernible effort of the de Villepin government to promote "national champions" has further generated a general unease in other EU member states.

The present analysis reveals that the French government's "economic patriotism" has to be understood as rhetorical "weapon" that solely answers political and not economic purposes. Beyond the media-oriented rhetoric, French industrial policy has experienced a genuine innovation since the beginning of this decade. It has turned away from the traditional combination of public research, public enterprises and public contracts and has adopted a new strategy around the so-called "competition poles" ("pôles de compétitivité"), the Agency for Industrial Innovation (AII) and the National Research Agency (ANR). The new French industrial policy implements the Lisbon Strategy wisely, which should reassure France's European partners.

Inhalt

| | |
|---|----|
| Einleitung | 5 |
| Der historische Kontext | 6 |
| Neue Herausforderungen der französischen Industriepolitik | 7 |
| Die »falsche Fährte« des Wirtschaftspatriotismus | 9 |
| Die neuen Hebel der französischen Industriepolitik | 11 |
| Die europäische Perspektive | 13 |
| Schlussbetrachtung | 14 |
| Anmerkungen | 15 |

Frankreichs neue Industriepolitik

Pascal Kauffmann

Einleitung

Sowohl in Frankreich als auch in Deutschland ist allgemein bekannt, welche entscheidende Rolle beide Länder im europäischen Integrationsprozess von Beginn an gespielt haben. Dies zeigte sich sowohl bei der Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) als auch im Rahmen der Römischen Verträge. Kein anderer als die beiden ehemaligen Erzfeinde hätte in den fünfziger Jahren ein besseres Vorbild für eine regionale wirtschaftliche Integration sein können, deren oberste Priorität in der Vermeidung künftiger Konflikte lag.

Der hohe Wert dieses Ziels, das bereits im EGKS-Vertrag deutlich zu erkennen ist, kann nicht oft genug hervorgehoben werden. Denn der Schritt, einen energieliefernden Rohstoff und das Schlüsselmateriale der damaligen Industrieproduktion ins Zentrum des gemeinsamen Interesses zu rücken, war alles andere als bedeutungslos. In erster Linie ging es – wenn auch nicht offiziell – darum, den Mitgliedern der künftigen Europäischen Gemeinschaft die Hände so zu binden, dass sie weder die Mittel noch die nötige Autonomie haben würden, um Kriegspolitik zu betreiben.

Diesbezüglich waren die EGKS und die EWG ein voller Erfolg. Die Bereiche Energie und Industrie wurden auf diese Weise zu den ersten gemeinsamen europäischen Handlungs- bzw. Politikfeldern. Auch wenn diese beiden Themen in der Union oft im Mittelpunkt der Debatten standen, haben sie jedoch nie die Bedeutung der Agrarpolitik, des internationalen Handels oder, in letzter Zeit, der gemeinsamen Währung erlangt. Auch die wiederholten Aufrufe zu einer echten gemeinsamen Energiepolitik, vor allem gegenüber dem unliebsamen Partner Russland, unterstreichen eher bestehende Unzulänglichkeiten. Häufig wird zudem bemängelt, dass eine Wettbewerbspolitik, wenn auch ergänzt durch zusätzliche Gelder für Forschung und die Unterstützung einzelner Wirtschaftszweige (z. B. des Transportwesens), keine ausreichende Alternative zu einer wirklichen Industriepolitik darstellt.

Es mag die Ironie der Geschichte sein, dass gerade in den Bereichen der Energie- und Industriepolitik in letzter Zeit wiederholt Missverständnisse zwischen Frankreich und Deutschland aufgetreten sind. Auslöser waren die Diskussionen um EADS, das Eingreifen des französischen Staates in der Siemens / Alstom-Affäre zur Rettung des französischen Konzerns oder auch die Umstände der Gründung von Sanofi-Aventis. Dabei haben das erkennbare Bemühen der Regierung de Villepin um die Förderung »nationaler Champions« sowie ihr diffuser Wirtschaftspatriotismus ein allgemeines Unwohlsein innerhalb der Europäischen Union hervorgerufen. Ein solches Verhalten musste in bestimmten Punkten wie ein Widerspruch zum eigentlichen französischen Europa-Engagement wirken. Die »Suez-Affäre« schließlich schien dem Geist der EGKS völlig zu widersprechen.

Ziel dieses Textes ist es, eine Bilanz der gegenwärtigen französischen Industriepolitik zu ziehen. Ist sie wirklich, wie zu Zeiten der nationalen Großkonzerne, auf eine Unterstützung der großen Unternehmensgruppen ausgerichtet? Stellt sich das Problem der Nationalität von Unternehmen wirklich, und wenn ja, wie bedeutend ist es? Wie sind neue Maßnahmen, wie zum Beispiel die Errichtung so genannter »Wettbewerbspole« (*»pôles de compétitivité«*), zu bewerten?

Um diese Fragen zu beantworten, soll vorab ein kurzer historischer Überblick über die französische Industriepolitik gegeben werden (1). Zunächst werden die großen Entwicklungslinien der sechziger und siebziger Jahre sowie deren Infragestellung während der folgenden zwei Jahrzehnte beleuchtet. Im Anschluss daran werden die neuen Herausforderungen der aktuellen Industriepolitik erörtert (2). Diese sind mehr durch den internationalen Wettbewerb und die Problematik der Deindustrialisierung als durch ihre historische Entwicklung gekennzeichnet. Dass und inwiefern der französische »Wirtschaftspatriotismus« lediglich eine rhetorische Figur und keine operative Angelegenheit ist, wird in einem dritten Schritt aufgezeigt (3). Ferner werden

die neuen Instrumente der französischen Industriepolitik, allen voran die viel zitierten Wettbewerbspole analysiert (4). Abschließend soll, unter besonderer Berücksichtigung der Wettbewerbspolitik und der Lissabon-Strategie, die Kohärenz zwischen der Vorgehensweise Frankreichs und den Zielsetzungen Europas evaluiert werden (5).

Der historische Kontext

In der Tat war die französische Industriepolitik schon in der Vergangenheit stets sehr ausgeprägt und zeichnete sich durch einen hohen Grad an staatlichem Interventionismus aus. Dieses Erbe bewirkt, dass Frankreich stets einer versteckten Sympathie für einen aktiven – wenn nicht gar aktivistischen – Staat verdächtigt wird.

Seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges bis in die achtziger Jahre hat die französische Industriepolitik vor allem die nationalen Großkonzerne, darunter beispielsweise EDF oder Aérospatiale, unterstützt. Diese Unternehmen waren die Träger innovativer Projekte, und der Staat förderte sie, um ihre Innovationen wirtschaftlich lebensfähig zu machen. Abgesehen davon, dass Anteilseigner eines staatlichen Unternehmens generell längere Entscheidungsprozesse hinnehmen müssen als dies in einer klassischen privaten Aktionärsstruktur der Fall ist, profitierten die großen nationalen Unternehmen von bedeutenden Subventionen für ihre Investitionen im Allgemeinen und für den Bereich Forschung und Entwicklung (FuE) im Besonderen. Zudem wurden sie durch ein Minimalvolumen an öffentlichen Aufträgen abgesichert, welches die notorisch fragliche Lebensfähigkeit bestimmter Produkte verringerte.

Die Kombination aus öffentlicher Forschung, öffentlichen Unternehmen und öffentlichen Aufträgen ermöglichte die Umsetzung großer industrieller Entwicklungsprogramme, von denen viele bedeutende Erfolge verzeichnen konnten. Dazu zählen zum Beispiel der TGV, die Atomwirtschaft, verschiedene Produkte im Bereich der nationalen Verteidigung oder auch Projekte mit europäischer Reichweite wie Airbus und Ariane, um nur einige zu nennen. An ihre Grenzen stieß diese Strategie eher

durch die Art und Weise der staatlichen Umsetzung als durch die wenigen konkreten Misserfolge (wie beispielsweise die Concorde oder der »Plan Calcul«).

Eines der Hauptrisiken einer derartigen Unterstützung von Großunternehmen liegt in der Monopolbildung. Diese ist nicht an sich schlecht, solange sie durch Innovationen und damit verbundene Patente gerechtfertigt ist. Die Situation ändert sich allerdings, wenn sich eine Monopolstellung verfestigt. Eine derartige Position hat bekanntermaßen negative Auswirkungen, sowohl im Hinblick auf die Auslastung des Marktes als auch in Form eines schwachen Antriebs zu weiteren Innovationen. Dementsprechend fühlten sich viele staatliche Monopolunternehmen in Frankreich in den achtziger Jahren vor allem durch die Wiederbelebung des Binnenmarktprojektes mehr und mehr von der europäischen Wettbewerbspolitik bedrängt.

Ein weiteres Problem zeigt sich in Bezug auf die Aktionärsstrukturen staatlicher Unternehmen, die nicht – auch nicht auf lange Sicht – zu den effizientesten zählen. An dieser Stelle sei nur auf die Schwierigkeiten bei Fusionen, Akquisitionen oder anderen Unternehmenszusammenschlüssen hingewiesen, die dadurch entstehen, dass die Mehrheit des Kapitals stets in staatlicher Hand verbleiben muss. So bleibt entweder die Möglichkeit, nur »unter Vertrag« stehende private Industrieunternehmen zu unterstützen oder auf die Förderung eines einzelnen Projektträgers ganz zu verzichten.

Schließlich kommt hinzu, dass zu Beginn des 21. Jahrhunderts sowohl die Rahmenbedingungen als auch der Rhythmus von Innovationen immer weniger mit langfristig angelegten öffentlichen Aufträgen vereinbar sind. Erfolgreich sind innovative Firmen im Grunde nur dann, wenn es ihnen gelingt, die private Nachfrage zu antizipieren oder gar hervorzurufen – so wie dies in der Mobilfunk- oder Computerbranche der Fall ist. Da die Nachfrage sich ständig weiterentwickelt, müssen die Unternehmen sich als sehr reaktiv erweisen – dies ist jedoch bei einem staatlichen Auftraggeber selten der Fall.

Die interventionistische Industriepolitik ist in Frankreich im Laufe der achtziger Jahre fast vollkommen verschwunden. Sogar der Begriff Indus-

triepolitik selbst schien in Frankreich und auch in anderen großen Industriestaaten aus dem Vokabular gestrichen worden zu sein. Zumindest im französischen Fall schien die Industriepolitik gegenüber dem aufkommenden orthodoxen Liberalismus diskreditiert zu sein. Rückblickend wird deutlich, dass diese Gegenbewegung weit, zweifellos zu weit, ging.

Selbst wenn eine Strategie vernünftigerweise kritisiert werden muss, die sich auf »nationale Champions« stützt, welche meist über eine Monopolstellung verfügen und sich in staatlicher Hand befinden, so ist dennoch fraglich, ob konkurrierende Märkte immer und überall die bessere Lösung darstellen. Zwar wurden die positiven Aspekte konkurrierender Märkte in den Liberalisierungswellen (und in Frankreich in den Privatisierungswellen) der letzten zwanzig Jahre immer wieder unterstrichen, doch zeigen auch sie gewisse Schwächen, auf die in den Wirtschaftstheorien deutlich hingewiesen wurde. Externe Effekte oder Probleme im Informationsfluss gelten hierfür als klassische Belege.

Genau aus diesen Gründen ist gegen eine öffentliche Regulierung des industriellen Sektors an sich nichts einzuwenden. Damit diese aber auch sinnvoll ist, müssen ihre Grenzen genau definiert und die konkret anzuwendenden Mechanismen festgeschrieben werden.

Neue Herausforderungen der französischen Industriepolitik

In der zweiten Hälfte der neunziger Jahre, vor allem aber zu Beginn des 21. Jahrhunderts, begannen sich diejenigen Problemfelder abzuzeichnen, die letztlich zu einer Neuorientierung in der französischen Industriepolitik geführt haben.

Das erste dieser Problemfelder ist zweifellos die wirtschaftliche Globalisierung, in die Frankreich vollständig involviert ist. Viele Auswirkungen dieses Phänomens werden als negativ empfunden, und es wird ein korrigierendes Eingreifen von Seiten des Staates erwartet.

An oberster Stelle der negativen Folgen der Globalisierung stehen die viel diskutierten Standortverla-

gerungen. Streng genommen handelt es sich hierbei um die Schließung von Produktionsstandorten in Frankreich und die Eröffnung neuer Standorte im Ausland – oder um alternative Maßnahmen wie die Auslagerung bestimmter Bereiche an Subunternehmen. Allerdings sind die Zielgebiete der Standortverlagerungen in der Regel schlecht definiert und naturgemäß auch kaum zu erfassen. Der in den letzten zehn Jahren zu beobachtende Niedergang der französischen Textilindustrie, der mit dem Aufstieg der türkischen und chinesischen Textilbranche einhergeht, könnte demzufolge in Zusammenhang mit der Abwanderung von Unternehmen gesehen werden – wobei die Entscheidungen, an einem bestimmten Ort zu investieren bzw. nicht mehr zu investieren, im Großen und Ganzen unabhängig voneinander getroffen wurden.

Bisher gelten Standortverlagerungen aus makroökonomischer Sicht als Randerscheinungen. Empirische Studien¹ belegen ziemlich eindeutig, dass sie durchschnittlich zu einem Verlust von weniger als 50 000 Arbeitsplätzen pro Jahr führen. Dennoch stellt dieser Verlust die Spitze eines Eisberges dar, dem nur mit einer fundierten Industriepolitik begegnet werden kann. So hat Frankreich durch die Zusammenarbeit mit Niedriglohnländern einen Arbeitsplatzabbau bei den gering qualifizierten Arbeitskräften zu verzeichnen, wobei sich gleichzeitig, wie im Heckscher-Ohlin-Samuelson-Modell beschrieben, sein internationaler Handel intensiviert. Die französische Wirtschaft steht infolgedessen vor dem Problem der Umschulung und der (Neu)Qualifizierung eines Teils seiner erwerbstätigen Bevölkerung – ein Problem, das sich auf lange Sicht noch verstärken wird.

Zumindest in der öffentlichen Debatte eng mit dem Thema der Standortverlagerungen verbunden ist das zweite Problemfeld der französischen Industriepolitik, die Deindustrialisierung der Wirtschaft: Der industrielle Anteil an der Wertschöpfung² oder an der Gesamtbeschäftigung sinkt stetig. Ob die Standortverlagerungen hierfür die Hauptursache sind oder nicht, ist dabei zweitrangig. Vielmehr geht es darum, dass sich die künftige Entwicklung der Wirtschaft auf den tertiären Sektor³ konzentrieren wird und sie ihre traditionelle, industrielle »Basis«

und somit auch einen Teil oder sogar ihr gesamtes Innovationspotential einbüßen könnte.

Hierbei ist zu beachten, dass die Deindustrialisierung selbst ein komplexes und teilweise kontrovers diskutiertes Phänomen ist. Dies wird unter anderem bei der Auslagerung bestimmter Unternehmensbereiche an externe Dienstleister deutlich, so zum Beispiel in den Bereichen der Instandhaltung, der Firmensicherheit, des Finanzwesens und, nicht zu vergessen, im Bereich der Zeitarbeit. Denn solche Entwicklungen können vollzogen werden, ohne dass sich dadurch die Zusammensetzung des BIP entschieden ändert. So gesehen wird die Tertiarisierung der Wirtschaft teilweise durch eine statistische Täuschung verschleiert.

Eine dritte negative Begleiterscheinung der Globalisierung ist im Bereich der Finanzierung der Wirtschaft über den Kapitalmarkt zu sehen. Die Liberalisierung der Finanzmärkte in den siebziger und achtziger Jahren hat eine enorme Steigerung der internationalen Kapitalmobilität nach sich gezogen und zu einer Veränderung bestimmter Verhaltensweisen und Kräfteverhältnisse geführt. In diesem Zusammenhang ist insbesondere die Veränderung der Aktionärsstruktur der Unternehmen zu nennen, die auch in der aktuellen Diskussion um die Rolle von Investmentfonds von Bedeutung ist. Anteilseigner setzen zunehmend auf kurzfristige Anlagestrategien, was zur Folge haben kann, dass bestimmte innovative Investitionen abgelehnt werden, bei denen sich im gewünschten Zeitrahmen keine Rentabilität einstellen wird. Entsprechend ist zu bezweifeln, dass Investmentfonds sich in langfristigen industriellen Projekten engagieren, wenn sie lediglich auf vier bis fünf Jahre angelegt sind.

Eine weitere Befürchtung, die innerhalb der französischen Wirtschaft und Industrie zu beobachten ist, kreist um die Frage der mangelnden Wettbewerbsfähigkeit im Exportbereich.⁴ Noch verstärkt wurde diese Befürchtung in letzter Zeit durch die Verschlechterung der Außenhandelsbilanz, auch wenn sie alles in allem moderat ausfiel. Es ist nicht weiter verwunderlich, dass es als Anomalie wahrgenommen wird, wenn ein »altes« Industrieland wie Frankreich keine Exportüberschüsse im internationalen Handel zu verzeichnen hat – zumal der Nachbar

und Partner Deutschland im selben Zeitraum Rekordzahlen im Export aufweisen kann.

Eine Erklärung hierfür liegt sicherlich in der besonderen Orientierung des französischen Exportmarkts. Denn dieser ist nur unzureichend auf die derzeit wichtigsten Märkte der großen Schwellenländer, nämlich die der BRIC-Staaten,⁵ ausgerichtet. Die meisten französischen Handelspartner kommen aus der Eurozone, die leider von Beginn an einen erheblichen Mangel an makroökonomischer Dynamik zu verzeichnen hatte.⁶

Die Analyse des derzeitigen französischen Defizits muss aber noch tiefer gehen. So ist insbesondere in der Hochtechnologie eine gewisse Erosion der Stellung Frankreichs spürbar – wobei eigentlich gerade in diesem Bereich der klassische komparative Vorteil eines Landes liegen sollte, das über eine relativ gute Ausstattung an Produktiv- und Humankapital verfügt. Diesbezüglich ist Frankreich ein sowohl staatliches wie auch privatwirtschaftliches Versäumnis in der Forschung und Entwicklung vorzuwerfen – zumindest im Vergleich zu den Leistungen führender Industrieländer wie vor allem den USA und Japan.

Es handelt sich dabei um einen weiteren französischen »Missstand«, der eine industriepolitische Antwort verlangt. Neben den manchmal zu wenig flexiblen staatlichen Bemühungen im Bereich Forschung und Entwicklung ist auch die Forschung innerhalb der Unternehmen in Bezug auf Investitionen, Arbeitsplätze, angemeldete Patente und andere Bereiche zu bescheiden. Das Problem beruht allerdings weniger auf einem Mangel an Eigendynamik als auf der Konzentration der französischen Industrie auf bestimmte Sektoren. Sie ist gekennzeichnet durch eine zu starke Spezialisierung auf Aktivitäten mit schwacher oder durchschnittlicher Wertschöpfung, in Bereichen, in denen Forschung und Entwicklung generell wenig entwickelt sind. Umgekehrt ist Frankreich unterrepräsentiert in Produktionsbereichen mit hoher Wertschöpfung, in denen Forschung und Entwicklung traditionell stark ausgeprägt sind.

In direktem Zusammenhang mit den Problemen im Bereich Forschung und Entwicklung lässt sich eine

mangelnde Vernetzung beziehungsweise Koordinierung zwischen bestimmten traditionellen Akteuren des Innovationsprozesses feststellen.⁷ Kritisiert werden die zu schwachen Beziehungen zwischen der Grundlagenforschung und den Unternehmen, vor allem zwischen den Universitäten und der Industrie. Zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen, die gerade in diesen Bereichen zunehmend aktiv sind, werden zu wenig in die verschiedenen staatlichen Forschungs- und Entwicklungsprogramme eingebunden. Eine moderne Industriepolitik sollte aber gerade diese Unternehmen verstärkt einbeziehen und unterstützen.

Und schließlich – last but not least – sorgt sich Frankreich um die Auswirkungen der steigenden Auslandsdirektinvestitionen (FDI – Foreign Direct Investment) auf die Unternehmensführung. Denn die FDIs, die nach Frankreich fließen, sind so bedeutend, dass ein großer Anteil des Produktionsapparats sich bereits unter ausländischer Kontrolle befindet. So mancher stellt sich die Frage, ob sich diese Unternehmen beispielsweise in Bezug auf die Arbeitsmarkt- oder Lohnpolitik genauso verhalten wie Firmen, die durch französisches Kapital geführt werden. Andere hingegen gehen so weit, dass sie die Frage aufwerfen, ob es akzeptabel ist, dass sich bestimmte Bereiche des Arbeitsmarkts (um welche es sich genau handelt, ist vielfach unklar) unter ausländischer Kontrolle befinden.

An diesem Punkt zeigt sich ein offensichtlicher Widerspruch. Denn Frankreich könnte sich durchaus erfreut zeigen, ein wichtiges Empfangsland ausländischer Investitionen zu sein. Es gehört – neben den traditionellen Investitionsländern wie den USA, China oder auch Großbritannien – seit einiger Zeit dem »Club« jener fünf Staaten an, welche die meisten FDIs weltweit anziehen. Die anderen Staaten werten einen derartigen Zustrom an Produktivkapital als Zeichen hoher Attraktivität. Hält man hier die pessimistischen Prognosen über den angeblichen Untergang der französischen Wirtschaft dagegen, kann sich eine gewisse Ratlosigkeit einstellen.

Die Auseinandersetzung mit der Nationalität der Unternehmen ist, wie gezeigt, nur ein Aspekt unter vielen anderen einer neuen französischen

Industriepolitik. Im Rahmen der Debatte um den Wirtschaftspatriotismus hat sie – insbesondere bei den europäischen Partnern Frankreichs – allerdings mehr Aufmerksamkeit erhalten als ihr in der Praxis zukommt. Dies sollte genauer beleuchtet werden.

Die »falsche Fährte« des Wirtschaftspatriotismus

»Staatliche Förderung erhalten nur die Reichen«:⁸ Häufig wird befürchtet, dass sich der staatliche Interventionismus, der in Frankreich eine lange Tradition hat, zu einem generellen Protektionismus ausweitet. Die Realität ist jedoch komplexer, selbst wenn Mahnungen zu mehr wirtschaftlichem Patriotismus, wie kürzlich geschehen, von höchster staatlicher Stelle ausgesprochen werden.

Versuchen wir zuerst, die Bedeutung des Begriffs »Wirtschaftspatriotismus« genau zu erfassen. Dies ist wichtig, da er sehr unterschiedlich verstanden werden kann. Zunächst ist festzuhalten, dass in den jüngsten Debatten um die französische Industriepolitik nie die Rede von einem Protektionismus im klassischen Sinne war – also von einem Handelsprotektionismus mit Einfuhrbeschränkungen oder Einfuhrquoten. Soweit sich heute feststellen lässt, stand nie zur Debatte, einzelne Teile des französischen Güter- und Dienstleistungsmarkts abzuschirmen. Handelspolitik findet im europäischen Rahmen statt, und so sollte es auch bleiben – selbst wenn Stimmen laut werden, die eine deutlichere Artikulierung der Standpunkte der EU gegenüber der WTO, vor allem in Bezug auf Zugeständnisse im Rahmen der Doha-Runde, fordern.

Es ist also nicht der Geist des Merkantilismus, der den französischen Wirtschaftspatriotismus nährt. Ebenso wenig spielt hier nationalistisches Gedankengut eine Rolle. Denn dieses ist historisch besetzt und weckt traurige Erinnerungen: Die meisten Staaten, die eine »nationalistische Wirtschaftspolitik« betrieben, waren in der Regel auf dem Weg der Radikalisierung. Nichtinländer wurden nicht nur als Ausländer wahrgenommen, sondern immer mehr als Gegner bzw. Feinde. Diese schwierige Vergangenheit, die Frankreichs unmittelbare Nachbarn (allen voran Deutschland und Italien) durchlebt

haben, erklärt, warum die Aufrufe zu mehr wirtschaftlichem Patriotismus einen schlechten Beigeschmack haben.

Im heutigen Frankreich konzentriert sich die Debatte fast ausschließlich auf die Nationalität der Unternehmen. Dies ist sicherlich weniger beunruhigend, jedoch nicht unbedingt klarer oder weniger umstritten.

Eines dürfte klar sein: Internationale Kapitalströme fließen in einem Land fast immer in zwei Richtungen. Dort, wo es Kapitalzuflüsse gibt, gibt es in der Regel auch Kapitalabflüsse. Im Falle des Geldes geht die – erwiesene – Existenz »französischer« Unternehmen, deren Kapitalstock sich (ganz oder teilweise) in ausländischer Hand befindet, einher mit der – offenkundigen – Existenz »ausländischer« Unternehmen, die von französischen Interessen geleitet werden. Französische Unternehmen gehören zu den weltweit aktivsten, was die Direktinvestitionen im Ausland betrifft. Selbst wenn eine Regierung sich wünscht, die Kontrollübernahme von Produktionseinheiten auf ihrem Boden zu beschränken, so muss sie mögliche Repressalien und Kosten für ihre eigenen Unternehmen berücksichtigen, die eventuelle Verbote von Seiten der Partnerstaaten hervorrufen würden. Derartige Überlegungen gab es aber wohl in letzter Zeit in Frankreich nicht.⁹ Dies könnte auf ein inkonsequentes Verhalten hinweisen. Vielmehr ist es aber wohl ein Zeichen dafür, dass die Debatte um den Wirtschaftspatriotismus eher rhetorische als operative Ziele verfolgt.

Abgesehen von dem Problem möglicher Repressalien ist eine Politik, die auf eine Beschränkung oder Unterbindung bestimmter Finanzaktionen in Europa abzielt, nicht mit den Regeln des gemeinsamen Binnenmarkts vereinbar. Dieser umfasst auch Kapitalströme und dies in der Regel ohne jegliche Einschränkungen, vor allem zwischen den Mitgliedern der Wirtschafts- und Währungsunion.

Dennoch gab es Versuche der französischen Regierung, »strategische« Wirtschaftszweige zu definieren, in denen eine ausländische Beteiligung (das EU-Ausland eingeschlossen) beschränkt bleiben sollte. Dies ist allerdings nur im Bereich der nati-

onalen Verteidigung gelungen. Selbst bei Glücksspielen (Kasinos etc.) stieß Frankreich nicht auf die Zustimmung der Europäischen Kommission.

Kommen wir nun, in einem dritten Punkt, zum eigentlichen Problem des Wirtschaftspatriotismus »à la française«. Die entscheidende Frage liegt in der Definition eines »heimischen« Unternehmens und – damit zusammenhängend – in der Bestimmung derjenigen Verhaltensweisen, die es von einem »ausländischen« Unternehmen unterscheiden.

Eine Möglichkeit besteht darin, die Nationalität eines Unternehmens von der Struktur seines Eigenkapitals abzuleiten. Dies erscheint umso sinnvoller, als den Anteilseignern die abschließende Entscheidungskompetenz zukommt. Dennoch ist auch die Variante eines Unternehmens mit mehrheitlich französischem Kapital vorstellbar, das seinen Hauptsitz in Luxemburg hat und seine Produktionsstätten in Rumänien und Tschechien. Ist ein solches Unternehmen »französischer« als ein Unternehmen, das vollständig in Frankreich niedergelassen ist, aber von einem kanadischen Investmentfonds kontrolliert wird? Diese Frage verdeutlicht die Notwendigkeit, mindestens ein weiteres Kriterium der Nationalität zu berücksichtigen, das den Faktor Arbeit betrifft. Aber auch der Rückgriff auf dieses zusätzliche Kriterium löst die Problematik nicht. Sicher erinnert sich jeder an die Schwierigkeiten bei der Definition der Nationalität des Käufers im Rahmen des Übernahmeangebotes von Mittal an Arcelor – ganz zu schweigen von der Nationalität des künftigen Unternehmens.

Wenn das Definitionsproblem eines heimischen Unternehmens gelöst werden kann, indem man sich auf das – einseitige, aber einfache – Kriterium der Nationalität des Mehrheitsaktionärs beschränkt, bleibt noch die Frage, inwiefern sich ein heimisches Unternehmen in seinen Verhaltensweisen von einem ausländischen unterscheidet. Hierzu sind einige Anmerkungen zu machen.

Die wirtschaftliche Globalisierung hat insbesondere im Finanzbereich zu einer gewissen Harmonisierung der Unternehmenspraktiken geführt,¹⁰ und zwar weit über den europäischen Horizont hinaus. Seit den neunziger Jahren lässt sich sowohl im Hin-

blick auf die Zielsetzungen als auch die Kriterien einer »good governance« ein allgemeiner Konsens feststellen. Hierzu zählen, und zwar unabhängig von der Nationalität des Investors oder der Unternehmensführung, insbesondere die Einführung von »shareholder values« sowie die Festschreibung der Bedingungen einer »corporate governance« (Transparenz der Informationen, »accountability«, etc.). Daher wäre kaum einzusehen, warum ein Unternehmen mit französischem Kapitalstock Arbeitsverhältnisse, Lohnpolitik oder Exporte anders handhaben sollte als ein Unternehmen mit ausländischem Kapitalstock. Würde es dies tun, wären die Auswirkungen umgehend spürbar und das Unternehmen liefe Gefahr, von anderen Investoren aufgekauft zu werden. Zudem gibt es bisher keine zuverlässige empirische Studie darüber, dass ausländische Unternehmen in Frankreich weniger Arbeitsplätze schaffen – oder mehr abbauen – als französische.¹¹

Allgemein lässt sich feststellen, dass »französischen« Arbeitsplätzen, die unter der Aufsicht von ausländischen Unternehmen stehen, mehr »ausländische« Arbeitsplätze gegenüberstehen, die von französischen Unternehmensgruppen geleitet werden. Einer der wichtigsten Aspekte der wirtschaftlichen Globalisierung betrifft gerade das Kapital der Unternehmen. Frankreich stellt diesbezüglich keine Ausnahme dar – es ist vielmehr vollständig in diese Entwicklung eingebunden.

Denn Frankreich gehört mit Großbritannien zu den Ländern, in denen der Anteil des nicht von Inländern gehaltenen Unternehmenskapitals am höchsten ist (etwa 40 Prozent). Umgekehrt sind die französischen Unternehmensgruppen, wie bereits angesprochen, auf der internationalen Bühne sehr aktiv; die meisten erwirtschaften ihre (guten) Resultate nicht auf dem französischen, sondern auf dem internationalen Markt. Diese – in beide Richtungen gehende – Öffnung des französischen Produktionsapparats hat sich nach und nach in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre eingestellt und nimmt seit dem Ende der neunziger Jahre spürbar zu. Solange das Gegenteil nicht bewiesen wird, kann diese Entwicklung nicht mit negativen Auswirkungen auf die nationale Wirtschaft, beispielsweise in Bezug auf die Lohn- oder Arbeitsmarktpolitik, in Zusammenhang gebracht werden.

Abschließend lässt sich also zumindest festhalten, dass die Idee des Wirtschaftspatriotismus, der sich auf die Nationalität der Unternehmen stützt, in einem Land wie Frankreich über keine solide Grundlage verfügt. Wie gezeigt, wurden seitens der französischen Regierung keine konkreten Maßnahmen in diese Richtung ergriffen, was die europäischen Partner Frankreichs beruhigen sollte. Der Wirtschaftspatriotismus ist eher als eine rhetorische »Waffe« zu verstehen, die lediglich politischen, nicht aber wirtschaftlichen Zwecken dient. Sowohl in der Theorie als auch in der Praxis erweist sich der Wirtschaftspatriotismus »à la française« also als eine falsche Fährte. Die wesentlichen Neuerungen der französischen Industriepolitik liegen glücklicherweise in anderen Bereichen.

Die neuen Hebel der französischen Industriepolitik

Erst seit der ersten Hälfte dieses Jahrzehnts hat der französische Staat damit begonnen, sich mit den Maßnahmen auseinanderzusetzen, die er ergreifen könnte, um sich den bereits erwähnten Herausforderungen der wirtschaftlichen Globalisierung, des Verlusts der Wettbewerbsfähigkeit im Exportbereich oder auch des Innovationsdefizits zu stellen. Im Wesentlichen sind drei neue Instrumente französischer Industriepolitik auszumachen: die Wettbewerbspole, die Agentur für industrielle Innovation (Agence pour l'innovation industrielle – AII) und die Nationale Forschungsagentur (Agence nationale de recherche – ANR).

Obwohl sie gerade erst neu gegründet wurden, zeugen die beiden Finanzierungsagenturen AII und ANR nicht von großem Einfallsreichtum. Sie unterstreichen lediglich, dass die staatliche Unterstützung innovativer Forschungsprogramme nun vor allem horizontal und nicht mehr nur auf bestimmte Wirtschaftssektoren ausgerichtet ist. Die Aufgabenverteilung zwischen den beiden Agenturen ist relativ klar. Der ANR obliegt, ausschließlich auf der Grundlage öffentlicher Gelder, die Finanzierung von Projekten der Grundlagenforschung. Der AII kommt die Finanzierung eher anwendungsorientierter Forschung zu – wobei diese vorgenommene Unterteilung recht künstlich

wirkt. Denn die zur Verfügung gestellten öffentlichen Gelder dienen der Unterstützung privater Finanzierungen, die sich erst aus der Einbindung der Unternehmen in die genannten Programme ergeben.

Eine wirkliche Neuerung hingegen stellen die Wettbewerbspole dar. Hierbei handelt es sich um Strukturen, die Unternehmen, Forschungseinrichtungen (Universitäten, Entwicklungslabore etc.) und Ausbildungszentren zusammenfassen, um ihre Arbeit aufeinander abzustimmen. Durch die Annäherung der verschiedenen Einrichtungen sollen einerseits externe Effekte wie die Entwicklung wirtschaftlicher Ballungsräume hervorgerufen werden, andererseits gilt es, die Unterstützung privater Akteure durch den Staat zu sichern, sollten deren Aktivitäten sich als zukunftsfruchtig erweisen.

Es ist offensichtlich, dass die Philosophie der Wettbewerbspole von den berühmten Ballungsräumen (den »clusters«) wie etwa dem Silicon Valley oder den italienischen Distrikten inspiriert wurde. In Frankreich geht mit dieser Politik ein Bruch mit der bisherigen sowohl egalitären¹² wie vor allem auch defensiven Raumplanung einher. Bis dato bestand das Konzept darin, den traditionellen Industrieregionen, welche die negativen Auswirkungen der Globalisierung zu spüren bekommen, mit öffentlichen Geldern auszuhelfen. Selbst wenn eine derartige Unterstützung nicht zwangsläufig problematisch ist – sofern sie unerlässliche Umstrukturierungen ermöglicht –, darf dies nicht dazu führen, dass »positive« oder aktive Interventionen unterbleiben. Gerade diese zukunfts- und nicht vergangenheitsorientierten Investitionen werden nun aber durch die Wettbewerbspole ermöglicht.

Die regionale Dimension der Pole ermöglicht zudem die Beteiligung bestimmter Gebietskörperschaften an der nationalen Industriepolitik. Damit rückt der traditionelle Staatsinterventionismus »à la française« in weite Ferne. Übrigens betreiben die deutschen Nachbarn, um nur ein Beispiel zu geben, seit bald zehn Jahren eine ähnliche Politik.

Im Vergleich zur früheren Politik weisen die Wettbewerbspole verschiedene interessante Merkmale auf, die an dieser Stelle hervorgehoben werden

sollen. Erstens ist es nicht mehr der Staat, der mehr oder weniger ex abrupto die großen industriellen Innovationsprogramme festlegt. Es sind die wirtschaftlichen Akteure, die sich eigenständig – im wahrsten Sinne des Wortes – gruppieren, um ein Label zu erhalten, das wiederum Grundlage für die staatliche Finanzierung ist. Obwohl die zentrale Verwaltung die potenziell förderungswürdigen »Aktivitätsfelder« auswählt, muss der Anstoß von den Unternehmen, den Forschungseinrichtungen, den Universitäten etc. kommen – also von den Akteuren selbst.

Zweitens nehmen die Großunternehmen nicht unbedingt eine herausgehobene Position innerhalb der Pole ein. Die industrielle Struktur hängt vom jeweiligen Sektor und von den örtlichen Parametern ab, so dass die Kleinen und Mittleren Unternehmen (KMU), beziehungsweise die kleinen Strukturen allgemein, eine wichtigere Rolle spielen können, als dies in der Vergangenheit der Fall war.

Drittens ist die umfassende Einbeziehung der unterschiedlichen, sich ergänzenden Akteure – Forscher, Hersteller, Ausbilder, lokale Entscheidungsträger etc. – ein Erfolgsgarant der Innovationsprogramme. Denn ein Unternehmen würde sich – um lediglich ein Beispiel zu nennen – vermutlich nicht in einem zunächst auf Forschung und Entwicklung beruhenden Projekt engagieren, wenn es nicht von der wirtschaftlichen Rentabilität des Endprodukts überzeugt wäre.

Die Wettbewerbspole haben darüber hinaus den Vorteil, dass sie von der zunehmenden Attraktivität der Regionen profitieren. Indem bestimmte Produktionsstandorte für Unternehmensniederlassungen zunehmend »attraktiv« werden, wird eine Möglichkeit geschaffen, die Globalisierung positiv zu nutzen. Anstatt über die Nationalität eines Unternehmens zu diskutieren, ermöglicht es die neue Politik, Unternehmen auf natürliche Weise anzuziehen, indem sie die durch die Wettbewerbspole entstehenden externen Effekte betont. Auf diese Art und Weise erreicht die Industriepolitik ihr Ziel der wirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit.¹³

Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass die Wettbewerbspole von staatlicher

Seite zur Verfügung gestellten Finanzmittel eher gering sind (1,5 Milliarden Euro für drei Jahre). Es gilt jedoch als erwiesen, dass die Methoden, über die eine Industriepolitik verfügt, mindestens so bedeutend sind wie die Mittel, die sie mobilisieren kann.¹⁴ Dementsprechend könnte der Erfolg der Wettbewerbspole zu großen Teilen von der Qualität der Auswahlprozesse und den Möglichkeiten der Einbeziehung und Koordination der wichtigsten Akteure abhängen – mehr noch als von den entsprechenden öffentlichen Finanzmitteln.

Die europäische Perspektive

Es ist zweifellos klar, dass Industriepolitik in einem Land wie Frankreich kaum ohne einen Bezug zur europäischen Integration konzipiert werden kann. Die EU-Integration spielt aber nicht zwangsläufig eine Rolle, da gerade im Bereich der Industriepolitik viele Zuständigkeiten bei den Nationalstaaten verblieben sind. Hierzu sind drei Anmerkungen zu machen. Zum einen ist der Handlungsrahmen von Unternehmen jeglicher Größe nunmehr europäisch. Zum anderen haben sich die EU-Mitgliedstaaten der Lissabon-Strategie verpflichtet. Und schließlich kann die Industriepolitik nicht unabhängig von der zu großen Teilen vergemeinschafteten Wettbewerbspolitik betrachtet werden.

Die Lissabon-Strategie geht auf den Beginn dieses Jahrzehnts zurück. Ihren Bekanntheitsgrad aber hat sie ihrem – zumindest vorläufigen – Scheitern zu verdanken, das nach Ablauf der Hälfte der vorgesehenen Zeit vor allem der Kok-Bericht¹⁵ deutlich hervorgehoben hat.

Wenn sich Europa zu Beginn des neuen Jahrhunderts vor allem auf Fragen der Industriepolitik konzentriert hat, dann hängt dies in erster Linie mit zahlreichen Versäumnissen und dem Rückstand zusammen, der gegenüber der großen amerikanischen Konkurrenz besteht. Erstens war die europäische Wachstumsrate chronisch niedriger als die amerikanische. Zweitens gelang es Europa nicht mehr, den amerikanischen Lebensstandard zu erreichen, wie das in der Nachkriegszeit der Fall war. Und drittens ist, wie bereits hervorgehoben wurde, die staatliche und private Förderung von Innovati-

onen auf dem alten Kontinent geringer als in der Neuen Welt.

Auf der Grundlage dieser nahezu einstimmig geteilten Diagnose haben die damals 15 Staaten und die Europäische Kommission beschlossen, den Schwerpunkt auf die Weiterentwicklung der Wissensgesellschaft und der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) zu legen. Ziel war es, die EU innerhalb von zehn Jahren zur führenden Kraft in diesen zukunftssträchtigen Bereichen zu machen. Zum damaligen Zeitpunkt, als sich die Internetblase noch im Wachsen befand, wurde dieses Vorhaben von allen Beobachtern als realisierbar eingeschätzt. Dennoch ist der Nachholbedarf Europas gegenüber den USA im Bereich der IKT noch immer offensichtlich. Aber auch der jetzige zeitliche Abstand ändert an den ursprünglichen Einschätzungen nichts.¹⁶ Es ist vielmehr die Methode, die Probleme bereitet, und nicht die Ambitionen an sich.

Das Lissabon-Programm hat die Besonderheit, sich auf eine neuartige Vorgehensweise zu stützen, die weder auf die bekannte gemeinschaftliche Methode zurückgreift – da die Mehrheit der Aufgabenfelder nicht in den Zuständigkeitsbereich der Kommission fällt – noch sich der klassischen intergouvernementalen Methode bedient. Der gewählte »dritte Weg« ist die so genannte Offene Methode der Koordinierung (OKM), eine Methode, die sich auf ganzer Linie als ineffizient erwiesen hat.

Sollte einen das erstaunen? Immerhin beruht die OKM auf keinerlei Zwang oder finanziellem Ansporn. Ihr Hauptaugenmerk richtet sich vielmehr auf die Selbsteinschätzung der Mitgliedstaaten in Bezug auf unterschiedliche Leistungskriterien (zum Beispiel das Bildungsniveau der Jugend, die internen Ausgaben für Forschung und Entwicklung oder die Investitionen der Unternehmen). Diese Kriterien sind zum einen als Zielsetzung mit einem Zeithorizont von zehn Jahren gedacht, zum anderen sind sie Teil regelmäßiger Rankings aller Staaten. Damit ist die Hoffnung verbunden, dass die »schlecht platzierten« Staaten sich genötigt sehen, Fortschritte zu machen und ihre Leistungen zu verbessern. In der Realität ist nichts dergleichen geschehen; einige Regierungen finden sich recht gut

mit ihren Rückständen ab, die sie als wenig stigmatisierend empfinden.

Zudem erklärt sich das Scheitern der Lissabon-Strategie auch durch die mangelnde Konstanz und den fehlenden politischen Willen der Mitgliedstaaten. Den guten Beschlüssen, die im Jahr 2000 erzielt wurden, folgten keine ausreichenden Taten. So gesehen können die kürzlich ergriffenen industriepolitischen Initiativen der französischen Regierung nur begrüßt werden. Denn ihr Tenor geht – für ein Land, das sich knapp im EU-Durchschnitt befand – grundsätzlich in Richtung einer größeren Beachtung bestimmter Lissabon-Ziele.¹⁷

Mit anderen Worten ist die neue französische Industriepolitik nicht nur kompatibel mit der Lissabon-Strategie, sondern setzt diese nun auch sinnvoll um. Jedoch ist nicht erkennbar, in welcher Hinsicht die OKM von Nutzen sein könnte. Die Wiederbelebung des Lissabon-Prozesses durch die 25 Mitgliedstaaten im Jahr 2005 war weder gefolgt von neuen Mitteln noch von geeigneten Prozessen oder Institutionen.

Die europäische Wettbewerbspolitik scheint der nunmehr sehr horizontal ausgerichteten französischen Industriepolitik nicht im Wege zu stehen. Die wichtigsten Kräfte des Marktes, die letztere freisetzen könnte, sind völlig legitim, da sie sich auf wirkliche Innovationen stützen, die idealerweise mit Patenten verbunden sind. Außerdem sind die Aufrechterhaltung des Wettbewerbs und die Unterstützung von Innovationen – zumindest langfristig gesehen – eher komplementär als antagonistisch.¹⁸

Schlussbetrachtung

Die Analyse zeigt, dass die französische Industriepolitik, jenseits der medienwirksamen Rhetorik, seit Beginn dieses Jahrzehnts eine wirkliche Neuerung erfahren hat. Sie hat der traditionellen Kombination aus öffentlicher Forschung, öffentlichen Unternehmen und öffentlichen Aufträgen entschieden den Rücken gekehrt. Durch die Wettbewerbspole und die neuen Finanzierungsagenturen ist die franzö-

sische Industriepolitik nun in erster Linie horizontal und nicht mehr vertikal ausgerichtet. Dementsprechend dürfte ihr einer der größten Fehler der Vergangenheit, der darin bestand, sperrige Staatsmonopole hervorzubringen und zu fördern, nicht mehr unterlaufen.

Zugleich lässt sich aus keinem offiziellen Beschluss ein ernsthafter Vorwurf des Wirtschaftspatriotismus an die Adresse der französischen Regierung ableiten. Vielmehr wird eine Wettbewerbspolitik betrieben, die von der Anziehungskraft einzelner Regionen ausgeht und weniger auf die hypothetische Unterstützung nationaler »Champions« setzt.

So soll an dieser Stelle sogar die Empfehlung gewagt werden, dass »französische« Unternehmen eine französische Aktionärsstruktur anstreben sollten. Ausländische Direktinvestitionen sind sicherlich nicht an sich problematisch. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass eine Struktur aus Einzelaktionären wesentlich stabiler ist als eine institutionelle Aktionärsstruktur¹⁹ – ganz zu schweigen von den viel diskutierten Investmentfonds. Darüber hinaus scheint auch die Entwicklung einer Arbeitnehmerbeteiligung am Gesellschaftskapital eine sinnvolle Maßnahme zu sein, um die »Arbeitskraft« (im wahrsten Sinne des Wortes) besser an der Entwicklung der industriellen Struktur teilhaben zu lassen und ihr Interesse dafür zu wecken.

Schließlich haben einige der zahlreichen Stimmen, die sich über den französischen Wirtschaftspatriotismus besorgt gezeigt haben, eine ähnliche Vorgehensweise auf EU-Ebene nicht ausgeschlossen. Warum auch? Man müsste dann jedoch auf die heute noch offenen Fragen zurückkommen: Was ist ein gemeinschaftliches EU-Unternehmen? Welche sind die strategisch bedeutenden Wirtschaftszweige in Europa? Wie soll die Kapitalstruktur der Unternehmen effektiv kontrolliert werden?

Pascal Kauffmann, Professor für Wirtschaftswissenschaften an der Université Montesquieu-Bordeaux IV

Übersetzung aus dem Französischen:
Janine Ziegler und Ulla Brunkhorst.

Anmerkungen

- 1 Lionel Fontagné, Jean-Hervé Lorenzi, Désindustrialisation, délocalisations (Rapport du Conseil d'analyse économique, Nr. 55, La Documentation Française), Paris 2005.
- 2 Wobei der industrielle Anteil im BIP – betrachtet man nicht die geschaffenen Werte, sondern das Volumen, also korrigiert um den Preiseffekt – in den letzten zwanzig Jahren ungefähr gleich geblieben ist.
- 3 Frankreich ist zu einem der Hauptexporteure für Dienstleistungen aufgestiegen.
- 4 Michèle Debonneuil, Lionel Fontagné, Compétitivité (Rapport du Conseil d'analyse économique, Nr. 40, La Documentation Française), Paris 2004.
- 5 Diese Abkürzung steht für die vier großen aufsteigenden Länder Brasilien, Russland, Indien, China.
- 6 Philippe Aghion, Elie Cohen, Jean Pisani-Ferry, Politique économique et croissance en Europe (Rapport du Conseil d'analyse économique, Nr. 59, La Documentation Française), Paris 2006.
- 7 Jean-Louis Beffa, Pour une nouvelle politique industrielle (Rapport au Président de la République, La Documentation Française), Paris 2005.
- 8 Im Original verwendet der Autor das französische Sprichwort »On ne prête qu'aux riches« [Anmerkung der Übersetzerinnen].
- 9 Große französische Staatsbetriebe zögern nicht, im großen Stil im Ausland zu investieren, während die Zusammensetzung ihres Kapitals eine Öffnung gegenüber Nichtinländern verbietet. Eine solche Haltung ist auf Dauer nicht tragbar.
- 10 Dominique Plihon, La nationalité des entreprises et le patriotisme économique sont-ils solubles dans la mondialisation?, in: Revue internationale et stratégique, Nr. 62/2006.
- 11 Michel Dietsch, Mondialisation et recomposition du capital des entreprises européennes, in: Revue internationale et stratégique, Nr. 62/2006.
- 12 Daniel Darmon, Les pôles de compétitivité (Questions internationales, La Documentation Française), Paris 2005.
- 13 Jean-Marc Trouille, Henrik Uterwedde, From industrial to competitiveness policy? The new French strategy, in: Mairi Maclean / Joseph Szarka, France on the World Stage, Basingstoke 2007 (erscheint in Kürze).
- 14 Dani Rodrik, Industrial policy for the 21st Century (CEPR Discussion Paper), London 2004.
- 15 Wim Kok, Relever le défi: la Stratégie de Lisbonne pour la croissance et pour l'emploi (Office de publication de Communautés européennes), Brüssel 2004.
- 16 Aghion, Cohen, Pisani-Ferry, op. cit. (Anm. 6).
- 17 Frédéric Allemand, La France face à la stratégie de Lisbonne: un bilan mitigé, in: Futuribles, Nr. 310, Juli-August 2005.
- 18 Paul Champsaur, Politique industrielle et concurrence: une fausse opposition, in: Sociétal, Nr. 47/2005.
- 19 Olivier Pastré, La méthode Colbert, ou le patriotisme économique efficace, Paris 2006.